

“

101 สุดยอดเทคนิค ทำการตลาดออนไลน์ขั้นเทพ เล่ม 2

”



1. อยากทำธุรกิจบน IG ควรต้องมี 7 นัก



ถ้าเรามีครบทั้ง 7 นัก
จะช่วยให้เราทำธุรกิจบน IG
ได้ดีขึ้นแน่นอน

27. วิธีเพิ่มยอดขายเฉลี่ยที่มี คือทำให้ลูกค้ารู้สึกถ้าไม่ใช้คูปองนี้จะขาดทุน

การใช้คูปองส่วนลดใน Lazada สามารถทำให้ ABS (Average Basket Size) ยอดซื้อเฉลี่ยต่อครั้งของลูกค้าเพิ่มขึ้นได้
ไม่มีประโยชน์ในการจะลดราคาในสิ่งที่เขาต้องการซื้ออยู่แล้ว
เราต้องเข้าหลังบ้าน ไปดู ABS ของร้านค้าเราเอง
แล้วให้เพิ่มจำนวนขั้นต่ำที่จะใช้คูปอง ไปที่ 1.2 - 1.5 เท่า เพื่อรับส่วนลด
ทำให้เขารู้สึกว่าซื้อเพิ่มขึ้นอีกนิด แล้วได้ส่วนลดเพิ่ม
เพื่อให้เขาเกิดความรู้สึก Fear of Loss กลัวจะสูญเสียประโยชน์ตรงนี้ไป

ดังนั้น การตั้งราคาตั้ง ราคาส่วนลดที่เราขายจริง ต้องคิดไว้เพื่อ
ส่วนลดสำหรับคูปอง และ Campaign ต่าง ๆ ที่เราต้องเข้าร่วมด้วย
มิเช่นนั้น เราอาจจะขาดทุนกำไรมากจนเกินไป



60. ระหว่างแพ็คเกจ กับจ้าง Fulfillment

แบบไหนดีกว่า ?

คำตอบคือ ทุกอย่างอยู่ที่การคำนวณ
คุณต้องรู้ก่อนว่า คุณทำอะไร ได้อะไร
ถ้าคุณทำอะไร ได้ Margin เท่านี้ ถ้าไร
เท่านี้ ถ้าให้บริษัทอื่นทำ คุณได้เท่านั้น
เท่านี้ และ Optimize มันออกมาภายใต้
ทรัพยากรที่คุณมี

ซึ่งเป็นโมเดลวิธีคิดที่นักธุรกิจส่วนใหญ่ใช้กัน เช่น คุณมีเงินจำกัด
คุณสามารถลงทุนได้ก็โครงการ หรือ คุณมีคนเท่านี้
แต่ออเดอร์ที่สั่งมันเยอะ คุณก็ต้องใช้ Outsources เป็นต้น
ทางเลือกสองทางนี้ดีเหมือนกัน แต่ทุกอย่างอยู่ที่ว่า
ธุรกิจของคุณสะดวกจะใช้งานแบบไหนมากกว่า



75. มัดใจลูกค้าให้อยู่หมัด แล้วยอด Engagement ต่าง ๆ จะสูงเอง

หลังจากทำ 4 ข้อ ข้างบนได้ เชื่อว่าเราสามารถ 'มัดใจ' ลูกค้าได้อยู่หมัดแล้ว
คุณต้องห้ามไปตื้อพวกเขาเด็ดขาด เพราะเขาจะกลับมาหาเราเองในสักวัน
หากไปตื้อจะเป็นการลดคะแนนให้ตัวเองเปล่า ๆ
ถ้าจะซื้อ เดี่ยวเขาก็มาซื้อกันเอง และถ้าทำได้ทั้งหมดนี้
มันจะเกิดกระแสปากต่อปากเอง และส่งต่อความประทับใจไปให้คนรอบข้าง
จนสามารถกระตุ้น Engagement ของร้านคุณได้ในที่สุด



๑๒. เพิ่มคุณภาพให้สินค้า

แต่ไม่เพิ่มราคา

กลยุทธ์นี้ใช้ได้ผลมาแล้วกับทุกแบรนด์ดัง
คือการเพิ่มคุณภาพเข้าไปในสินค้าของคุณไม่ว่าคุณจะทำอะไรได้
มีลูกเล่นอะไรใหม่ ๆ หรือเมนูใหม่ ๆ ให้คุณใส่มันเข้าไปในตัวสินค้าเลย

แต่ให้ยืนพื้น **Base on ราคาเดิม** ไม่เพิ่มเต็มใจ ๆ แล้วคนจะรู้สึก
กลับมาซื้อราคาเดิม แต่ได้ของที่ดีขึ้น
เป็นอะไรที่คุ้มค่าสำหรับพวกเขา

